



Munich Personal RePEc Archive

Employment effects of multinational enterprises

Gilroy, Bernard Michael

1999

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/21079/>

MPRA Paper No. 21079, posted 03 Mar 2010 09:41 UTC

Beschäftigungswirkungen multinationaler Unternehmungen

Bernard Michael Gilroy

„Jobs, Jobs, Jobs – kein Thema beschäftigt die Deutschen mehr als die Frage, wie der dramatische Verlust von Arbeitsplätzen gestoppt werden kann“ (Pinzler/Horn 1997, S. 20).

1. Einführung

Im Zeichen von Globalisierung und Beschäftigungskrise stehen multinationale Unternehmungen vermehrt im kritischen Rampenlicht des Geschehens. Fragen wie „Wer sind die großen industriellen Arbeitgeber der Bundesrepublik? Wo machen sie heutzutage ihr Geschäft? Wo investieren sie heute, wo werden sie also künftig Gewinne machen und wohl auch Arbeitsplätze schaffen? Sind die steigenden deutschen Auslandsinvestitionen eine Folge zu hoher deutscher Arbeitskosten, handelt es sich also um Produktionsverlagerungen zu Lasten heimischer Arbeitsplätze? Und ist das geringe Auslandsinteresse am Standort Deutschland auf die gleichen Negativfaktoren zurückzuführen?“ sind immer häufiger zu hören.

Seit den siebziger Jahren hat es bei den außenwirtschaftlichen und strukturellen Rahmenbedingungen entscheidende Veränderungen gegeben. Die Entwicklung neuer Technologien hat ganz neue Dimensionen angenommen. Das rasche Wachstum multinationaler Unternehmungen verdeutlicht, daß internationale Faktorbewegungen in Form von Direktinvestitionen und neue rechtliche und organisatorische Formen (z.B. strategische Allianzen) den Umfang und die Struktur der internationalen Handels- und Investitionsströme und die damit verbundenen Arbeitsmarktgegebenheiten sehr stark beeinflussen können. Der strukturelle Wandel der Weltwirtschaft ist überwiegend das Resultat einer fortschreitenden neuen internationalen Arbeitsteilung zugunsten einer Spezialisierung auf Branchen, die eine Produkt- und Prozeßinnovationen fördernde volkswirtschaftliche Modernisierungsstrategie auf Unternehmensebene verfolgen. Der Bestand ausländi-

scher Direktinvestitionen hat sich seit 1950 mehr als verzwanzigfach und damit real sogar das Wachstum des Welthandels übertroffen. Der Charakter der internationalen Arbeitsteilung hat sich qualitativ verändert. Allgemein gesehen, aufgrund der Globalisierung der Märkte, orientieren sich Unternehmen zunehmend am Weltmarkt. Dabei werden internationale Spezialisierungseffekte zum Vorteil der Gesamtunternehmung ausgenutzt. Die weltwirtschaftliche Interdependenz wandelt sich zunehmend von einer reinen handels- zu einer produktionsorientierten Verflechtung.

2. Die Job-Export-Debatte: Hintergrundinformationen

Laut neuestem Zahlenmaterial des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln in Tabelle 1 steht Deutschland 1996 auf Platz 2 im Bereich des globalen Warenhandels. Deutschland erlangt Platz 2 auch im Bereich des globalen Dienstleistungshandels 1995 und Platz 3 im Bereich der globalen Direktinvestitionen 1995.

Tabelle 1 Globalisierung: Die Großen machen die Musik
– Anteile in Prozent –

Globaler Warenhandel 1996		Globaler Dienstleistungshandel 1995		Globale Direktinvestitionen 1995	
USA	13,6	USA	14,0	USA	25,4
Deutschland	9,2	Deutschland	8,7	Vereinigtes Königreich	11,8
Japan	7,1	Japan	7,5	Deutschland	7,1
Frankreich	5,3	Frankreich	7,1	Frankreich	6,9
Vereinigtes Königreich	5,1	Vereinigtes Königreich	5,3	Schweden	4,1
Italien	4,3	Italien	5,1	Japan	3,7
Niederlande	3,6	Niederlande	3,8	Niederlande	3,6
Kanada	3,5	Belgien	3,0	Belgien	3,1
Belgien	3,0	Spanien	2,5	Kanada	2,7
Spanien	2,1	Kanada	2,1	Schweiz	2,4
Schweiz	1,4	Österreich	1,8	Italien	1,9
Schweden	1,4	Schweiz	1,7	Spanien	1,6
Österreich	1,2	Schweden	1,3	Dänemark	1,
Dänemark	0,9	Dänemark	1,2	Norwegen	0,6
Norwegen	0,8	Norwegen	1,1	Österreich	0,4
Finnland	0,6	Finnland	0,7	Finnland	0,4

Quelle: IWF, nationale Statistiken, zitiert nach Institut der deutschen Wirtschaft Köln (1998)

Direktinvestitionen von multinationalen Unternehmungen werden definiert als

„...Kapitalanlagen im Ausland, vom Investor in der Absicht vorgenommen, einen positiven Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalempfangenden Unternehmens auszuüben, die Kapitalbasis eines bereits kontrollierten Unternehmens zu erweitern oder ein neues Unternehmen zu gründen. Die Deutsche Bundesbank definiert Direktinvestitionen als jede direkte oder indirekte Beteiligung von mehr als 20 Prozent der Kapitalanteile oder Stimmrechte an einem Unternehmen im Ausland, wobei das ausländische Unternehmen eine Bilanzsumme von (umgerechnet) mehr als 1 Million DM im Ausland ausweisen muß. Ebenso werden inländische Unternehmen statistisch erfaßt, die Zweigniederlassungen oder auf Dauer angelegte Betriebsstätten mit einem Bruttovermögen von mehr als 1 Million DM im Ausland unterhalten“ (Henneberger 1997, S. 229).

Circa 20 Prozent des Weltsozialproduktes werden von multinationalen Unternehmen produziert. Mehr als 25 Prozent des Welthandels bestehen aus unternehmensinternem Handel, d.h. Handel zwischen einer Muttergesellschaft und ihren Töchtern (Gilroy 1989, 1992). Die Hauptkritik an multinationalen Unternehmungen unterstellt, daß diese durch ihre globale Orientierung den nationalen Gesellschaftsinteressen zu wenig Rechnung tragen. Ferner bereitet die Größe mancher dieser Unternehmungen den Ländern, wo sie vertreten sind, Kopfzerbrechen. So übersteigt der Umsatz von GM, Exxon, und Mitsubishi das Brutto-sozialprodukt mancher Länder wie z.B. Argentinien, Indonesien, Polen oder Südafrika. Solche großen multinationalen Unternehmungen haben eine mächtige Verhandlungsposition gegenüber Regierungen und organisierten Arbeitnehmern. Natürlich sind nicht alle multinationalen Unternehmen solche Riesen. Zunehmend spielen die kleinen und mittleren Unternehmen eine wichtige Rolle bei den Gesamtbeschäftigungszahlen (siehe etwa Henneberger, Vocke und Ziegler 1998, S. 82).

In den frühen 90er Jahren gab es weltweit etwa 37.000 multinationale Unternehmungen mit über 170.000 ausländischen Niederlassungen. Davon waren 24.000 multinationale Unternehmungen in 14 OECD-Ländern beheimatet gegenüber 7.000 im Jahre 1970 (UN

World Investment Report 1993, Table I.6). Berücksichtigt man jedoch die zunehmende Verwendung alternativer Investitionsformen wie strategische Allianzen, joint-ventures, Lizenzierung, „subcontracting“ usw., die keine explizite Kapitalbeteiligung voraussetzen, dann ist die Anzahl international aktiver Unternehmungen wesentlich höher. Da die Beschäftigungsdaten typischerweise nur auf die klassische Art von Direktinvestitionen Bezug nehmen, sind die zu vermutenden Beschäftigungseffekte multinationaler Unternehmen entsprechend größer.

Mehr als 90 Prozent dieser multinationalen Unternehmungen haben ihren Stammsitz oder ihre „Headquarters“ in den Industrieländern. Interessanterweise steht Deutschland auf Platz 1 als wichtigstes Sitzland multinationaler Unternehmen (vgl. Tabelle 2). Weniger als 1 Prozent entstammen den mittel- und ost-europäischen Ländern. Ungefähr 8 Prozent sind in Entwicklungsländern beheimatet und haben einen Anteil von ca. 5 Prozent am globalen Bestand der Auslandsinvestitionen.

Tabelle 2 Wichtigste Sitzländer transnationaler Unternehmen¹

Land	Zahl der Stammsitzfirmen	Zahl von ausländischen Zweigbetrieben	Referenzjahr
Deutschland	6 984	11 821	1990
Japan	3 529	3 150	1992
Schweden	3 529	2 400	1991
USA	3 000	14 900	1990
Schweiz	3 000	4 000	1985
Frankreich	2 056	6 870	1990
Großbritannien	1 500	2 900	1991
Niederlande	1 426	2 014	1992
Norwegen	1 321	2 854	1990
Kanada	1 308	5 874	1991
Finnland	1 300	1 000	1992
Australien	1 036	695	1992

¹Die Liste enthält weltweit insgesamt 36.600 transnationale Firmen mit 174.900 Zweigbetrieben in Drittländern; davon entfallen 33.500 bzw. 81.800 Unternehmen auf Industrieländer, 2.700 bzw. 71.300 Unternehmen auf Entwicklungsländer und 400 bzw. 21.800 Unternehmen auf Mittel- und Osteuropa.

Quelle: UNCTAD, World Investment Report (1993)

Tabelle 3:

**Jobs – die Hitliste:
Die 100 größten industriellen Arbeitgeber
inklusive Transportunternehmen**

Rang	Unternehmen	Branche	Mitarbeiter 96 weltweit	im Ausland in %	Umsatz 96 in Mio Mark	im Ausland in %	Gewinn 96 in Mio Mark
1	Siemens	Elektro/Elektronik	379 000	46	94 180	61	2 987
2	Daimler-Benz	Auto/Luft-/ Raumfahrt	290 029	23	106 339	63	2 762
3	Deutsche Bahn	Verkehr	288 768		30 221		1 128
4	Deutsche Post	Postdienste	284 899	0	29 702	0	337
5	Volkswagen	Auto	260 811	47	100 123	64	678
6	Deutsche Telekom	Telekommunikation	201 000		63 075	6	1 758
7	Bosch	Elektro/Elektronik	176 481	47	41 146	61	500
8	Hoechst	Chemie	147 862	63	50 927	82	2 774
9	Bayer	Chemie/Pharma	142 200	60	48 608	82	2 747
10	RWE	Energie/Öl/Bau	132 658	7	54 781	17	1 562
<hr/>							
11	Thyssen	Anlagen/Stahl/ Handel	123 746	24	38 673	47	350
12	Veba	Energ./Chemie/ Handel	122 110	22	68 095	34	2 634
13	Mannesmann	Investitionsgüter	119 709	34	34 683	56	603
14	BMW	Auto	116 112	45	52 265	72	820
15	BASF	Chemie	103 406	41	48 776	73	2 839
16	RAG	Energie/Technologie	101 980	3	24 941	17	226
17	VIAG	Log./Verpackg./ Energie	88 014	47	42 452	50	1 060
18	Krupp-Hoesch	Anlagen/Masch./Stahl	69 608	33	24 038	59	208
19	Preussag	Stahl/Energie/Handel	66 226	19	25 044	48	274
20	Deutsche Lufthansa	Luftverkehr	57 999	12	20 863		558

21	Bertelsmann	Medien	57 996	58	21 529	66	905
22	MAN	Masch./Fahrzeuge	57 826	21	20 770	65	330
23	Philipp Holzmann	Bau	51 220	53	14 129	35	0
24	Bilfinger + Berger	Bau	51 171	73	9 247	47	92
25	Henkel	Chemie	46 377	66	16 301	72	525
26	Ford	Auto	45 161	0	26 404	64	552
27	Continental	Reifen	44 767	57	10 431	66	193
28	Opel	Auto	44 695	0	28 331	56	302
29	Walter Holding ¹	Bau	36 850		16 000		
30	ZF-Friedrichshafen	Maschinen	32 889	27	7 766	55	- 134

31	Fresenius	Pharma	32 521	87	3 635	75	132
32	Deutsche Babcock	Industrieanlagen	32 342	21	8 652	47	- 434
33	Linde	Maschinen/Anlagen	30 746	44	8 801	63	396
34	Merck	Chemie/Pharma	28 666	67	6 953	80	502
35	Zeiss-Stiftung	Optik	28 335	29	5 100	71	95
36	ABB Deutschland	Elektro/Anlagen	27 092	0	8 675	35	121
37	Agiv	Bau/Anlagen	26 770	33	6 611	52	- 16
38	Degussa	Chemie/Edelmetalle	26 005	43	13 792	77	302
39	Freudenberg	Kunststoffe	25 829	55	5 385	66	200
40	Röchling-Gruppe	Telekomm./Elektro	25 286		6 068	38	69

41	Heidelberger Zement	Baustoffe	24 437	68	6 474	60	502
42	Boehringer Ingelh.	Pharma	24 074	65	7 085	81	327
43	Metallgesellschaft	Metalle/Anlagen	23 258	20	15 825	70	220
44	Deutsche Unilever	Konsumgüter	22 395	0	9 101	0	322
45	Schering	Pharma	21 145	54	5 272	85	367
46	Würth-Gruppe	Montagetechnik	20 374	64	4 872	54	255
47	IBM Deutschland	Elektronik	19 776	0	11 409	21	875
48	Strabag	Bau	19 576	43	6 262	29	19
49	Südzucker	Zucker	19 239		7 598	50	286
50	Hella Hueck & Co	Autozubehör	18 788	39	3 249	39	k. A.

Rang	Unternehmen	Branche	Mitarbeiter 96 weltweit	im Ausland in %	Umsatz 96 in Mio Mark	im Ausland in %	Gewinn 96 in Mio Mark
51	Saarbergwerke	Bergbau	18 330	0	4 435	5	45
52	Klöckner	Kunststoffe/ Maschinen	18 298		4 524		
53	Tchibo	Kaffe/Zigaretten	18 281	45	6 890	35	427
54	Boehringer Mannheim	Chemie/Pharma	18 000	0	2 563	59	112
55	Beiersdorf	Chemie	17 385	60	5 778	65	234
56	GEA	Energ.-/Umwelt-technik	17 198	55	4 397	77	106
57	Deutsche Phillips	Elektro/Elektronik	17 000	0	8 662	45	0
58	FAG	Kugellager	16 226	46	2 987	74	106
59	Wella	Kosmetik	16 000	51	3 832	71	78
60	Alcatel SEL	Kommunik.systeme	15 566	0	4 840	32	54
61	Mahle	Kfz-Zulieferer	15 458	45	2 727	45	98
62	Vorwerk	Elektronik	14 955	36	2 308	42	
63	KSB	Pumpen	14 844	65	2 097	34	- 3
64	Nestlé Deutschland	Nahrungsmittel	14 831	0	7 387	11	152
65	Rheinmetall	Maschinen/Rüstung	14 317	15	3 655	46	45
66	Akzo-Nobel	Kunststoffe	14 100	50	3 027		73
67	Miele	Elektronik	13 947		3 220		
68	Dyckerhoff & Widmann	Bau	13 829	23	4 114	14	41
69	VEW	Energie	13 460	0	8 586	0	281
70	Volth	Maschinenbau	12 936	46	3 558	80	100
71	Benteler	Auto/Luftfahrt	12 900		3 577		
72	Diehl	Metall/Wehrtechnik	12 509		2 693		
73	Oetker-Gruppe ¹	Nahrungsmittel	12 350		5 000		
74	Axel Springer	Verlag	12 346	12	4 420	12	164
75	ITT-Automotive Europa	Kfz-Zulieferer	12 195		3 700		
76	Varta	Batterien	11 915	65	1 988	67	- 25

77	Readymix	Baustoffe	11 200		4 750		158
78	IWKA	Maschinen	10 307	28	2 639	47	41
79	W. C. Heraeus	Metalle/Chemie	10 281	45	6 819	62	125
80	Ruhrgas	Gas	10 274	31	15 209		838
81	PWA	Papier	10 100	56	5 002	64	227
82	Benckiser ¹	Waschmittel/ Kosmetik	10 000		5 300		
83	Holtzbrinck-Gruppe	Verlag	10 000	31	3 247	34	
84	Buderus	Heizungsbau	9 850	12	3 267	27	96
85	Bewag	Energie	9 756	0	4 248	0	169
86	Behr	Zulieferer	9 629	37	2 283	44	
87	Procter & Gamble	Chemie	9 579	0	6 726	36	108
88	Pilkington Deutschland	Glas	9 447	0	1 984	33	- 79
89	Stadtwerke München	Energie	9 435	0	3 165	0	
90	Veag	Energie	9 230	0	5 673	0	- 180
91	Bahlsen	Backwaren	9 212	43	1 983	48	10
92	SAP	Software	9 202	53	3 722	75	568
93	Boehringer Mannheim	Pharma	9 156		2 563		
94	Deutz	Anlagenbau	9 146	15	2 921	69	874
95	Braun	Elektrogeräte	8 955	45	2 617		214
96	Liebherr	Maschinen	8 647	0	2 986		
97	Jungheinrich	Maschinen	8 619	47	2 406	59	- 20
98	Grundig	Elektro/Elektronik	8 583	50	3 328	51	- 631
99	Dyckerhoff	Baustoffe	8 319	39	2 968	30	151
100	Wayss & Freytag	Bau	8 143	26	3 043	16	

Umsatz ohne Verbrauchsteuern (Mineralölsteuer, Tabaksteuer, Biersteuer), für Bauunternehmen = Bauleistung

¹ Zahlen von Redaktion geschätzt Gewinn = Jahresüberschuß

Quelle: Pinzler/Horn (1997)

Anfang der 90er Jahre wurde die Gesamtzahl der Arbeitsplätze, die mit multinationalen Unternehmungen zusammenhängen, auf etwa 150 Millionen Beschäftigte geschätzt. Diese Zahl beinhaltet weltweit sowohl die direkten als auch die indirekten Arbeitsplätze. Direkt bei multinationalen Unternehmungen beschäftigt sind schätzungsweise 73 Millionen Mitarbeiter oder etwa 10 Prozent des Weltanteils der im Nichtagrarsektor bezahlten Beschäftigten. Die meisten Mitarbeiter verzeichnen amerikanische multinationale Unternehmungen, gefolgt von Unternehmungen aus den Ländern Vereinigtes Königreich, Deutschland, Japan und Frankreich. Die genaue Höhe der indirekten Beschäftigungszahlen in Verbindung mit multinationalen Unternehmungen weltweit ist nicht genau bekannt (UNCTAD 1994, S. 1).

Rund 12 Millionen Mitarbeiter multinationaler Unternehmungen sind in Entwicklungsländern tätig, was weniger als 2 Prozent der dort Gesamtbeschäftigten ausmacht. Dennoch spielen multinationale Unternehmungen in der verarbeitenden Industrie der Entwicklungsländer eine große Rolle (siehe etwa Radke 1992). Multinationale Unternehmungen beschäftigen ein Fünftel und mehr der Beschäftigten der produzierenden Gewerbe mancher Länder wie Argentinien, Barbados, Botswana, Indonesien, Malaysia, Mauritius, Mexiko, der Philippinen, Singapur und Sri Lanka (UNCTAD 1994, S. 2).

Die Anzahl direkt Beschäftigter bei multinationalen Unternehmen ist langsamer gewachsen als die Auslandsinvestitionsströme selbst. Unternehmenszusammenschlüsse, Akquisitionen und organisatorische Restrukturierung international tätiger Unternehmungen haben weniger dazu beigetragen, daß neue Arbeitsplätze geschaffen worden sind, vielmehr wurden hierdurch schon bestehende Arbeitsplätze einfach akquiriert (Sherman 1996, Wortmann 1997). Ferner haben arbeitssparender technischer Fortschritt und die zunehmenden Wachstumsraten im Dienstleistungssektor, wo traditionell die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen im Vergleich zur verarbeitenden Industrie geringer ausfällt, dazu beigetragen, daß eine Verlangsamung der Zunahme weltweiter Arbeitsplätze zu verbuchen ist (UNCTAD 1994).

3. Wer sind die größten Arbeitgeber in der BRD?

Tabelle 3 gibt erste Hinweise auf diese Frage. Hierbei ist interessant zu erwähnen, daß die hundert größten Arbeitgeber aus den Bereichen Industrie und Transport sich nur zum Teil mit den klassischen hundert großen, den umsatzstärksten (Multi-)Unternehmen decken. Den höchsten Umsatz machte 1996 Daimler Benz, gefolgt von Volkswagen, Siemens, Veba und RWE. Die meisten Mitarbeiter hingegen beschäftigt Siemens, gefolgt von Daimler-Benz, der Deutschen Bahn, der Post und Volkswagen. Aber auch Unternehmungen, die in den klassischen Umsatz-Rankings nie erwähnt werden, spielen als Arbeitgeber eine große Rolle: Elektrotechniker wie Vorwerk, Miele oder Varta, Zulieferer wie Behr oder Softwarehersteller wie SAP. Nicht zu vergessen sind aber auch die vielen kleineren Mittelständler, bei denen nach wie vor die meisten Deutschen arbeiten (Pinzler und Horn 1997).

Zu erwähnen bleibt hierbei, daß die Optimierung der „internationalen Arbeitsteilung“ der am Innovations- und Wachstumsprozeß beteiligten Akteure zunehmend wichtiger wird. Es geht hier um das empirisch beobachtete Problem der zunehmenden Arbeitslosenquote der Industriestaaten vor dem Hintergrund einer Untersuchung über das Niveau und die qualifikationsspezifische Struktur der Arbeitsnachfrage im Wachstumsprozeß. Empirisch läßt sich ohne Zweifel festhalten, daß sich die Arbeitsnachfragestruktur der OECD-Staaten in den vergangenen Jahrzehnten stark zuungunsten der geringqualifizierten Arbeitskräfte verändert hat. Die wirtschaftspolitischen Konsequenzen einer überproportionalen Zunahme der Arbeitslosigkeit bei geringqualifizierten Berufsgruppen sind theoretisch noch keineswegs klar herausgearbeitet.

Betrachtet man die Entwicklung der Beschäftigungsstruktur innerhalb (West-)Deutschlands von 1975 bis 1998, so ist festzustellen, daß die Zusammensetzung nach Wirtschaftsgruppen sich sehr stark verändert hat. Während die Industriebeschäftigung kontinuierlich abnimmt oder stagniert, steigen die Beschäftigungszahlen in den Dienstleistungssektoren anhaltend weiter an. Interessant sind die erstaunlichen Anstiege jener Teile des Dienstleistungssektors, die nicht dem internationalen Wettbewerb direkt ausgesetzt sind (z.B. Gesundheit, Verkehr/Nachrichten, Gaststätten, Gebietskörperschaften). Für den Dienstleistungssektor allgemein gilt, daß Auslandsinvestitionen meist

keine Alternative zum Inlandsmarkt darstellen (siehe z.B. Dirks und Holbach 1996).

4. Zahlungsbilanz - Betrachtung von Auslandsinvestitionen

Anhand von zwei hypothetischen Beispielen läßt sich die Problematik einer einfachen Zahlungsbilanzanalyse reiner internationaler Kapitalbewegungen von multinationalen Unternehmungen kurz aufzeigen.

Im ersten Fall kauft eine deutsche Unternehmung eine Unternehmung in spanischer Hand per Dollar-Überweisung auf eine Schweizer Bank. Es gibt keinen Wechsel im Management oder bei den Beschäftigten. Die Rentabilität bleibt also die gleiche. Es findet jedoch eine Repatriierung der Gewinne nach Deutschland statt und somit entsteht ein Devisenabfluß von Spanien.

Im zweiten Beispiel kauft ein ausländisches Unternehmen unbeschäftigte Ressourcen (Land, Arbeit, Material und Maschinen) in Spanien und produziert damit Güter, die bislang importiert wurden. Aufgrund steigender Nachfrage werden alle Gewinne in Spanien reinvestiert. Es findet eine Importsubstitution statt und damit verbunden eine geringere Devisenbelastung.

Die meisten Auslandsinvestitionen oder Kooperationen ohne direkte Kapitalbeteiligung liegen irgendwo zwischen diesen zwei hypothetischen Beispielen und lassen sich nicht so leicht evaluieren, zumal wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Regulierung von Kapitalströmen zahlreiche Meß- bzw. Bewertungsprobleme zur Folge haben. Im allgemeinen basieren Zahlungsbilanzeffekte auf einem „Null-Summen-Spiel“ mit Gewinnern und Verlierern.

Die folgende Gleichung läßt drei mögliche Auswirkungen erkennen:

$$B = (m - m_1) + (x - x_1) + (c - c_1)$$

mit

$$B = \text{Zahlungsbilanzeffekt}$$

m	=	Importreduktion
m ₁	=	Importsteigerung
x	=	Exportsteigerung
x ₁	=	Exportreduktion
c	=	Kapitalstromzufluß, import- und exportunabhängig
c ₁	=	Kapitalstromabfluß, import- und exportunabhängig

Obwohl die obige Gleichung einfach ist, können beträchtliche Bewertungsprobleme der Variablen entstehen. Versuchen wir, die Auswirkungen einer neuen VW-Automobilproduktionsstätte in den Vereinigten Staaten zu erfassen. Um den *Nettoimporteffekt* ($m - m_1$) und die dahinterstehenden Beschäftigungseffekte aufzuzeigen, wäre es notwendig zu wissen, wie hoch die Importrate wäre, wenn die Niederlassung nicht gebaut worden wäre. Die Menge der von VW in den USA produzierten und verkauften Wagen ist nur ein Indikator, da der Verkaufspreis, Produkteigenschaften und die Qualität nicht zwangsläufig übereinstimmen müssen mit möglichen importierten Wagen. Außerdem könnten manche Verkäufe auf Kosten anderer VW-Produktionsniederlassungen in den USA gehen, so daß aus Sicht der deutschen Muttergesellschaft die Beschäftigungseffekte neutral wären. Der Wert von m_1 sollte den lokalen Faktorgehalt der amerikanischen Zulieferer beinhalten. So kauft VW viele Teile von Zulieferern, die diese ihrerseits importieren. Der Wert von m_1 sollte außerdem Schätzungen von Importzunahmen einschließen, die aufgrund gestiegenen Einkommens durch den Kapitalzustrom entstanden sind. Angenommen, das US-Einkommen steigt um zwei Millionen Dollar durch diese Auslandsinvestition von VW, dann werden bei einer unterstellten Grenzneigung des Konsums für deutsche Importe von 10 Prozent zusätzliche Importe im Wert von \$ 200.000 getätigt. D.h., es müssen auch die durch den Einkommensanstieg ausgelösten Multiplikatoreffekte und die sich infolge der intersektoralen Vorleistungsverflechtungen ergebenden Produktions- und Beschäftigungseffekte berücksichtigt werden.

Der *Nettoexporteffekt* ($x - x_1$) ist besonders kontrovers, da die Schlußfolgerungen von den unterstellten Annahmen abhängig sind. Um beim VW-Beispiel zu bleiben: Eine US-Niederlassung könnte deutsche VW-Wagenimporte einfach substituieren und damit einen negativen Beschäftigungseffekt haben. Auf der anderen Seite argumentieren multinationale Unternehmungen gleich welcher Nationali-

tät, daß ihre Auslandsinvestitionen defensiver Natur sind, d.h. Beschränkungen der Regierungen und Kostenvorteile, wie eine gegenüber dem Dollar starke DM, machen Auslandsinvestitionen erforderlich. Durch solche Auslandsinvestitionen sichern die multinationalen Unternehmen ihre Geschäfte, die sonst an ausländische Konkurrenz gegangen wären. Multinationale Unternehmungen betonen weiterhin, daß Auslandsinvestitionen den Export komplementärer Produkte fördern. Wieder müssen wir Annahmen treffen hinsichtlich der Höhe der Exporte für den Fall, daß die Niederlassung nicht eingerichtet worden wäre.

Der *Nettokapitaleffekt* ($c - c_i$) ist die am leichtesten kalkulierbare Größe wegen der Kontrollen der meisten Zentralbanken. Problematisch bei der Evaluierung ist dennoch die zeitliche Verzögerung zwischen dem effektiven Kapitalabfluß einer Auslandsinvestition und der entsprechenden möglichen Repatriierung der Gewinne. Eine Investition, die heute sinnvoll erscheint, kann sich morgen als Fehlentscheidung herausstellen. Im Falle von VW ist die Amortisierung der Auslandsinvestition bedingt durch folgende Faktoren: 1) wie hoch ist die Reinvestitionsquote?, 2) wird die Auslandsinvestition durch ausländische Kredite abgedeckt?, 3) wie sehen die \$/DM-Wechselkurs Erwartungen aus?

Allein diese Vielzahl von Variablen erlaubt keine eindeutige Voraussage hinsichtlich der Beschäftigungseffekte, die Kapitalbewegungen mit sich bringen. Eine weitere Schwierigkeit ergibt sich aus der Möglichkeit multinationaler Unternehmungen, Transaktionen zu internen Verrechnungspreisen zu bewerten, was eine Verzerrung realer Investitionskalküle bedeuten kann.

Obwohl die oben aufgeführte Gleichung eine ungefähre Schätzung der Zahlungsbilanzeffekte multinationaler Unternehmungen erlaubt, sollte sie doch mit Vorbehalt angewendet werden. Neben den genannten Meß- und Bewertungsproblemen gibt es eine Vielzahl zusätzlicher indirekter Effekte (wie z.B. Technologie- oder Management-Spillovers), die nicht so einfach zu quantifizieren sind und von anderen Unternehmen nachgeahmt werden können.

Die Zahlungsbilanzeffekte einer Auslandsinvestition sind normalerweise für das Empfängerland zunächst positiv und für das investierende Land negativ. Durch die Repatriierung der Gewinne kann dieses Verhältnis sich zugunsten des Investor-Landes umkehren und langfristig zur Sicherung inländischer Arbeitsplätze beitragen.

5. Wohlfahrtseffekte im Kapital-Arbitrage-Ansatz: Das MacDougall-Kemp-Modell

Die ersten ökonomischen Analysen von Auslandsinvestitionen betrachteten die Wohlfahrtseffekte internationaler Kapitalbewegungen als eine Art Arbitrageprozeß aufgrund von international unterschiedlichen Zinssätzen bzw. Grenzproduktivitäten des Kapitals (siehe etwa MacDougall 1960, Kemp 1964, oder die frühere Literaturübersicht von Caves 1960, Kapitel 5). Dieses Modell ist auch für Fragen der Migration von Arbeitskräften angewendet worden (Johnson 1967, Grubel und Scott 1966, Berry und Soligo 1969; eine formale Darstellung des MacDougall-Kemp-Modells findet sich bei Ruffin 1984). Anhand einer neoklassischen Analyse, d.h. vor allem unter der Annahme perfekter Information, vollkommener Konkurrenz, konstanter Skalenerträge und Vollbeschäftigung der Ressourcen, wird argumentiert, daß die bestehenden Kapitalpreisdifferenzen zu internationaler Kapitalmobilität bzw. Auslandsinvestitionen führen. Es folgt hierdurch ein Faktorpreisausgleich und eine effizientere Reallokation des internationalen Kapitalbestandes.

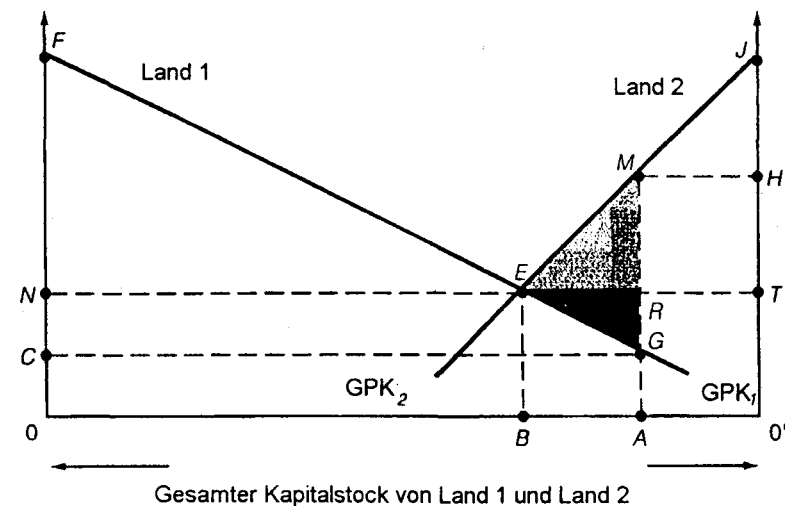


Abbildung 1: Das MacDougall-Kemp-Modell

Dies läßt sich kurz wie folgt in Abbildung 1 veranschaulichen. Es wird eine imaginäre Welt mit zwei Ländern unterstellt. Land 1 und Land 2 haben zusammen einen Gesamtkapitalbestand von OO' . Land 1 ist ausgestattet mit Kapital in der Höhe von OA und Land 2 in der Höhe von $O'A$. Die GPK_1 - und GPK_2 -Kurven sind die Kapitalgrenzproduktionskurven unterschiedlicher Investitionsvolumen beider Länder. In einer Situation vollkommener Konkurrenz entspricht die Grenzprodukt des Kapitals gerade dem Zinssatz.

Bei Autarkie, d.h. ohne Kapitalmobilität, investiert Land 1 seinen gesamten Kapitalbestand OA im Inland und erhält hierfür einen Zinsertrag in Höhe von OC . Das Gesamtprodukt, gemessen als die Fläche unterhalb der GPK -Kurve, ist also $OFGA$, die Fläche $OCCA$ geht an die Kapitalbesitzer und die Fläche CFG repräsentiert die Entlohnung anderer Faktoren wie z.B. Arbeit oder Boden.

Analog wird für Land 2 bei Autarkie $O'A$ investiert und $O'H$ Zinsertrag erwirtschaftet. Das Gesamtprodukt ist $O'JMA$. Die Fläche $O'HMA$ geht an die Kapitalbesitzer und HJM an die anderen Faktoren (Arbeit und Boden).

Jetzt wird freie internationale Kapitalmobilität zugelassen. Da der Zinsertrag für Kapital in Land 2 ($O'H$) höher ist als in Land 1 (OC), besteht ein ökonomischer Anreiz für eine Kapitalbewegung. AB Einheiten Kapital werden als Auslandsinvestition von Land 1 nach Land 2 eingesetzt, so daß die Zinserträge in beiden Ländern sich angleichen im Punkt BE ($= ON = O'T$). Das Gesamtprodukt für Land 1 ist jetzt $OFEB$ plus $ABER$ (der Gesamtertrag aus der Auslandsinvestition). Das Gesamteinkommen von Land 1 ist jetzt auf $OFERA$ gestiegen (um ERG größer als vor der Auslandsinvestition). Mit freier Kapitalmobilität steigen die Erträge für Kapitalbesitzer in Land 1 auf $ONRA$, dagegen sinken die Gesamterträge für die anderen Faktoren in Land 1 auf NFE .

Durch das zusätzliche Kapital von Land 1 in der Höhe von AB , das jetzt in Land 2 eingesetzt wird, sinkt der Zinssatz in Land 2 von $O'H$ auf $O'T$. Das gesamtinländische Produkt in Land 2 wächst von $O'JMA$ auf $O'JEB$. Von diesem angestiegenen Produkt $ABEM$ geht nun $ABER$ zurück an die ausländischen Investoren, so daß netto ein Gewinn in der Höhe ERM für Land 2 übrigbleibt. Kapitalbesitzer in Land 2 verlieren (von $O'HMA$ auf $O'TRA$), und die anderen Faktoren gewinnen, da HJM auf TJE zunimmt. Die integrierte Weltwirtschaft erfährt eine Steigerung des Gesamtproduktes von $OFGA + O'JMA$ auf

$OFEB + O'JEB$, also um $ERG + ERM = EGM$ (der schattierte Bereich in der Abbildung). Die Auslandsinvestition führt zu einer Verbesserung der internationalen allokativen Effizienz und Steigerung der Wohlfahrt.

Angenommen, wir haben nur zwei Faktoren, Kapital und Arbeit, beide vollbeschäftigt vor und nach der Auslandsinvestition bzw. Kapitalbewegung, dann veranschaulicht Abbildung 1 folgende Zusammenhänge auf einfache aber zugleich sehr deutliche Weise: gesamt- und durchschnittliche Erträge für Kapital in Land 1 steigen, wobei gesamt- und durchschnittliche Erträge für Arbeit vom investierenden Land 1 sinken. Obwohl Land 1 als Ganzes von der Auslandsinvestition profitiert, findet eine Umverteilung vom Faktor Arbeit hin zum Faktor Kapital statt. Aufgrund solcher Überlegungen sind z.B. deutsche Gewerkschaften oft gegen deutsche Auslandsinvestitionen. Auf der anderen Seite wiederum findet im Ausland aufgrund einer deutschen Auslandsinvestition im Ausland eine Umverteilung vom Kapitalbesitzer hin zum Faktor Arbeit statt. Unterstellen wir nun keine Vollbeschäftigung der Faktoren, dann ist auch der Fall denkbar, daß z.B. deutsche Auslandsinvestitionen mit einer Senkung der Beschäftigungszahlen in Deutschland und einer Steigerung der Beschäftigungszahlen im Ausland einhergehen.

Die klassische Analyse unterstellt Vollbeschäftigung der Produktionsfaktoren und damit einhergehend die Konsequenz, daß Auslandsinvestitionen eine eher substitutive Beziehung darstellen. Auch wenn dies der Fall wäre, könnten indirekte Nutzenvorteile einer Auslandsinvestition eine positive Auswirkung auf das inländische Beschäftigungsniveau haben. Das Argument, daß Auslandsinvestitionen eine eher komplementäre Beziehung darstellen, d.h., daß sowohl Inland wie Ausland Nutznießer sind, ist teilweise zurückzuführen auf die Annahme, daß nicht alle Ressourcen vollbeschäftigt sind. Die ältere Substitutionsthese wird angesichts offensichtlich vielfach paralleler Expansion von Handel, Beschäftigung und Faktorbewegungen von der Komplementaritätsthese zunehmend in Frage gestellt. Aber unter welchen Bedingungen Beschäftigung und Auslandsinvestitionen einander substituieren oder komplementär zueinander sind, ist nur für einzelne Fallbeispiele einer Branche einigermaßen nachvollziehbar und nicht für den aggregierten Bestand an Auslandsinvestitionen.

Es wird allgemein anerkannt, daß der Zustrom von Auslandsinvestitionen durch multinationale Unternehmungen positive Auswirkun-

gen auf unbeschäftigte Produktionsfaktoren hat und durch eine bessere Nutzung und Aufwertung der Faktoren den Wettbewerb fördert (Horstmann und Markusen 1989).

Multinationale Unternehmen schaffen sowohl im Inland als auch im Ausland indirekte Beschäftigungsmöglichkeiten durch unterschiedliche Vor- und Rückwärtskoppelungseffekte. Rückwärtskoppelungseffekte („backward linkages“) sind Wirkungen der Inputbeschaffung in den vorausgehenden Produktionsstufen und leisten den wichtigsten Beitrag zur indirekten Beschäftigung. Vorwärtskoppelungseffekte („forward linkages“) sind Wirkungen der Outputverwendung in den nachgelagerten Produktionsstufen und spielen damit eine eher untergeordnete Rolle. Der US-Sportartikel-Hersteller Nike beschäftigt rund 9.000 Mitarbeiter selbst, während fast 75.000 Mitarbeiter weltweit bei den Zulieferern („subcontractors“) beschäftigt sind. Bei steigenden Arbeitskosten findet eine Verlagerung der Produktionsstufen auf die Niedrig-Lohn-Länder statt, wobei die vorherigen Zulieferer im Gesamtunternehmensverbund weiterhin Funktionen übernehmen, die eine höhere Wertschöpfung beinhalten.

Ein weiteres Beispiel für erfolgreiches „subcontracting“ ist IKEA (Schweden). Mit seiner eigenen weltweiten Ladenkette beschäftigt IKEA rund 25.000 Mitarbeiter. Wie Nike produziert IKEA nicht selbst, sondern bezieht seine Ware von ca. 2.300 unabhängigen Zulieferern in mehr als 70 Ländern, sowohl Industrie- als auch Entwicklungsländern.

Aber auch politisch bedingte „local content“-Regeln können dazu beitragen, daß Rückkoppelungseffekte auftreten. So ist bei der Niederlassung der Nissan Motor Manufacturing (UK) Ltd. aufgrund der „local content“-Gesetzgebung die Anzahl der Beschäftigten von 470 im Jahr 1986 auf heute 4.250 angestiegen. Die englische Niederlassung arbeitet heute mit 197 europäischen Zulieferern zusammen, von denen zwei Drittel aus England kommen, was etwa 3.800 zusätzliche Arbeitsplätze in England bedeutet. Die restlichen Hauptzulieferer haben ihren Standort in Deutschland, Frankreich und Spanien (UNCTAD 1994, S. 3).

6. Rückgang der Reallöhne durch Auslandsinvestitionen?

Von seiten der Gewerkschaften hört man oft, daß Auslandsinvestitionen einen Job-Export mit sich bringen. Damit einhergehend stellt sich die Frage, ob „global sourcing“, d.h. Verlagerung von Geschäftsbereichen ins Ausland, die inländischen Reallöhne drückt.

Einiges spricht dafür. So verdienen Programmierer und Buchhalter in OECD-Ländern beispielsweise monatlich drei- bis sechsmal soviel wie in Indien. Unternehmen wie Texas Instruments oder Swissair lassen heute durch Datenübertragung per Satellit diese Arbeiten in Indien durchführen. Bei einer auch technologisch bedingten Zunahme des Weltangebots in bestimmten Bereichen entsteht ein Druck auf die entsprechenden inländischen Löhne – in unserem Fall bedeutet eine Verlagerung von Programmier- und Buchhaltertätigkeiten von der Schweiz und den USA nach Indien einen erheblichen Druck auf die Löhne oder sogar einen möglichen Arbeitsplatzverlust der Programmierer und Buchhalter in der Schweiz und den USA. Es zeigt sich zwar, daß in der Folge solcher Verlagerungen sogar eine erhöhte Nachfrage nach Arbeitskräften entstehen kann, jedoch handelt es sich hierbei hauptsächlich um höherqualifizierte Arbeit – in unserem Fall also etwa Kontrolleure und Rechnungsprüfer bis hin zu Positionen im Management. Diese neugeschaffenen Stellen können jedoch nicht mit den freigesetzten niedriger qualifizierten Arbeitskräften – Programmierern und Buchhaltern in unserem Fall – besetzt werden. So entsteht ein Schereneffekt mit den potentiell freigesetzten, aber unterqualifizierten Arbeitnehmern auf der einen Seite, für die nur schwer eine neue Stelle zu finden ist, und den höher qualifizierten Arbeitskräften auf der anderen Seite, für die durchaus eine Arbeitsnachfrage existiert. Man kann also nicht eindeutig die Effekte von Auslandsinvestitionen auf Realeinkommen benennen, sondern muß differenzieren zwischen einfacher Arbeit und qualifizierter Arbeit. Verlierer sind auf jeden Fall die einfachen Arbeitnehmer, die Realeinkommensverluste in Kauf nehmen müssen. Gewinner sind die besser qualifizierten Arbeitnehmer. Die Verringerung des Einkommens des Faktors Arbeit erklärt sich daraus, daß in den Sektoren, die arbeitsintensiv produzieren, Arbeitskräfte freigesetzt werden, die nicht in gleichem Ausmaß von den expandierenden kapitalintensiven Sektoren aufgenommen werden (siehe z.B. Siebert 1997).

Diese Problematik läßt sich jedoch nicht allein im Rahmen einer auf multinationale Unternehmungen gerichteten Untersuchung diskutieren. Sind zunehmende Einkommensumverteilungen, Arbeitsplatzunsicherheit und Arbeitslosigkeit eine unvermeidbare Folge der Globalisierung allgemein? Schaut man die Zahlen der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer an, so stellt man fest, daß sie weltweit sehr stark zurückgegangen sind. Kapstein (1996, S. 23) vertritt sogar die These, daß der Faktor Arbeit zunehmend sein politisches Gewicht verliert. Um mit seinen Worten zu sprechen: Angesichts der Kostenexplosion, die eine zunehmende Zahl von Langzeitarbeitslosen mit sich bringt, haben die westlichen Staaten in den 80er Jahren restriktive geld- und fiskalpolitische Maßnahmen ergriffen. Arbeitnehmerstimmen waren dabei nicht gefragt. Die Regierungen versuchen, den „Gesellschaftsvertrag“ mit den Arbeitnehmern zu unterlaufen, während sie am Freihandel festhalten. Beides zugleich ist nicht möglich, und das Hauptanliegen der Politik sollte es sein, durch wirtschaftspolitische Maßnahmen dem Arbeitnehmer dabei zu helfen, sich auf die neuen Anforderungen einzustellen.

7. Verlieren wir Arbeitsplätze an die Entwicklungsländer?

Rezession und Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Expansion von Arbeitsplätzen im verarbeitenden Gewerbe in den Entwicklungsländern haben die Debatte über Job-Exporte in den 90er Jahren wiederbelebt (siehe z.B. Wood 1994 und Radke 1992 aus der Sicht der Entwicklungsländer). Die Industrieländer befürchten zunehmend, Arbeitsplätze an die Entwicklungsländer zu verlieren. Empirische Beobachtungen sprechen dagegen. Für Unternehmungen in Industrieländern besteht ein Anreiz zur Verlagerung von Produktionsstätten mittels horizontaler Direktinvestitionen in die Niedrig-Lohn-Länder, wenn die Knappheit der ungelernten Arbeitskräfte die Wettbewerbsposition gegenüber Anbietern aus anderen Industrieländern beeinträchtigt und wenn selbst unter Berücksichtigung zusätzlicher Kosten durch die neue Standortentscheidung ein potentieller ausbringungsunabhängiger Kostenvorteil realisiert werden kann. Der durch horizontale Direktinvestitionen von Industrie- in Entwick-

lungsländer initiierte „low-wage-trade“ von Entwicklungs- und Industrieländern sichert die Wettbewerbsfähigkeit der kapitalexportierenden Unternehmen auf den Märkten der Industrieländer. Die Direktinvestitionen schaffen somit komparative Verfügbarkeitsvorteile, die „man-made“ und nicht etwa ländergegeben sind, so daß der daraus resultierende internationale Handel komplementär zu den Direktinvestitionen ist (siehe Helpman und Krugman 1985).

Etwa die Hälfte der Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern wird im Primär- und Tertiärsektor getätigt, in Bereichen also, die typischerweise standortgebundene Investitionen bedeuten, um den Absatz zu sichern auf Märkten, die sonst nicht bedient werden könnten (siehe Gilroy und Broll 1987). Die Gefahr einer Verlagerung der Arbeitsplätze besteht nicht, es ist sogar denkbar, daß neue Arbeitsplätze im Inland entstehen können.

Die verbleibenden Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern stellen das höchstmögliche Potential einer Verlagerung von Arbeitsplätzen dar. Abgesehen von bestimmten Branchen, wie z.B. der Textil- und Bekleidungsindustrie (siehe z.B. Nunnenkamp 1995, Fröbel et al. 1977), ist der Stellenwert der Arbeitsplatzverlagerung empirisch jedoch von geringer Bedeutung (UNCTAD 1994, S. 2) – ungeachtet der harten Anpassungsschwierigkeiten, die der globale Strukturwandel im Einzelfall für Unternehmen und Arbeitnehmer in der Bundesrepublik wie andernorts mit sich bringt.

Die Befürchtung, daß deutsche multinationale Unternehmungen ihre Produktion in Billiglohnländer verlagern, kann so pauschal nicht bestätigt werden. Über 81 Prozent der deutschen Auslandsinvestitionen 1995 flossen in industrialisierte Länder, während lediglich 9,3 Prozent in den Entwicklungsländern (einschließlich OPEC-Staaten) sowie 9,6 Prozent in den Reformländern investiert wurden (Henneberger und Graf 1997, S. 239). Würde das reine Kostenmotiv überwiegen, so wären Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern in viel stärkerem Umfang zu erwarten. Erklärung hierfür ist möglicherweise, daß der Zusammenhang zwischen Lohnsatz und Produktivität sehr ausgeprägt ist. D.h., ein Arbeitnehmer aus einem Entwicklungsland, der ein Zehntel dessen verdient, was ein Arbeitnehmer in einem industrialisierten Land verdient, ist entsprechend produktiv. Bei zunehmender Produktivität beobachtet man zunehmende Löhne.

8. Schlußfolgerungen

Die Beobachtung, daß zwei Faktoren sich in Beziehung zueinander bewegen, ist kein Beweis dafür, daß ein direkter kausaler Zusammenhang zwischen den beiden Faktoren besteht. Obwohl die von den Gegnern und den Befürwortern vorgebrachten Daten oft zutreffend und überzeugend sind, kann niemand sagen, welche Entwicklung der Beschäftigung ohne die Operationen der multinationalen Unternehmen stattgefunden hätte. Es stellt sich die Frage, ob der behauptete Zusammenhang zwischen Auslandsinvestitionen multinationaler Unternehmen und Beschäftigungszahlen nur ein Scheinzusammenhang ist, weil beide Variablen von dritten Einflußgrößen wie dem technischen Fortschritt, globalem Wettbewerb und wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Regierung beeinflußt werden (Juhl 1980, S. 208). Daher ist es sehr schwierig, allgemeingültige Aussagen über die Auswirkungen der Operationen multinationaler Unternehmen zu treffen. In der Literatur werden sowohl von den Gegnern als auch von den Befürwortern multinationaler Unternehmen häufig isolierte extreme Beispiele herangezogen, die keineswegs typisch sind und keine Rückschlüsse und keine allgemeinen wirtschaftspolitischen Implikationen erlauben. Deutsche Auslandsinvestitionen haben durchaus nicht den hohen negativen Arbeitsplatzeffekt im Inland, den man aus den Investitionssummen allein meint ablesen zu können (Dirks und Holbach 1996, S. 30). Die These, Auslandsinvestitionen würden heimische Arbeitsplätze vernichten, ist gesamtwirtschaftlich gesehen unzutreffend.

Trotz zunehmender Globalisierung und Internationalisierung der Weltwirtschaft sind nach wie vor die nationalen makroökonomischen Wirtschaftspolitiken und ökonomischen Fundamentalfaktoren und nicht die alleinige Allokation von Kapital ausschlaggebend für das allgemeine Beschäftigungsniveau (siehe etwa Lee 1996). Kapstein (1996) argumentiert sogar, daß die momentane Situation weltweit charakterisiert ist durch den fehlenden politischen Willen der Verantwortlichen und nicht durch fehlendes ökonomisches Wissen. Für eine optimale Neugestaltung der notwendigen Reformbemühungen gibt es kein Allgemeinrezept. Vielmehr müssen die einzelnen Länder aufgrund ihrer gegebenen politischen und ökonomischen Situation die erforderlichen Anpassungen und institutionellen Regelungen auf dem Arbeitsmarkt im Einklang mit den globalen Gegebenheiten koordinie-

rien. Rodrik (1998, S. 149) sagt zutreffend: „Societies that benefit the most from integration with the world economy are those that have the complementary institutions at home that manage and contain the conflicts that economic interdependence triggers.“

Die Fragestellung der Job-Export-Debatte hat sich scheinbar verlagert. Es geht nicht nur einfach darum, ob Auslandsinvestitionen Arbeitsplätze vernichten, sondern zunehmend steht die Frage im Vordergrund, warum es allgemein nicht genügend Arbeitsplätze gibt? Welche Rolle spielen z.B. arbeitssparender technischer Fortschritt, Humankapitalbildung und makroökonomische Stabilitätspolitik bei der Beschäftigungskrise (vgl. etwa Freeman et al. 1982, Massey und Meegan 1982, Schoenberger 1986)?

Krugman und Graham (1994, S. 60 ff.) argumentieren noch pointierter:

„What constrains the Federal Reserve from driving unemployment down to even lower levels is not any difficulty in creating demand but fear of inflation. It is widely accepted among economists that the US economy has a so-called nonaccelerating-inflation rate of unemployment (NAIRU) below which the unemployment rate can not be driven without causing inflation to spiral upward; this rate is generally estimated to lie in the 5 percent to 6 percent range. The essential determinant of the unemployment rate is therefore not the level of demand – this is not a given, but a policy variable that the Federal Reserve controls – but the NAIRU, which reflects the structure of the labor market. Unless it affects the NAIRU, FDI will have essentially no effect on total employment ... The main way in which FDI could affect the NAIRU would be if the shifts in employment associated with foreign investment either aggravated or diminished the mismatch between workers and jobs that is one reason the NAIRU is as high as it is ... The point is that such effects, whatever their direction, are certain to be much smaller than the overall job creation or displacement numbers calculated when looking at the demand side and will generally be unrelated to the typical measures of net employment impact ... The net impact of FDI on US employment is approximately zero, and the truth of this assertion has nothing to do with job gains and losses estimated at the industry level ... Although FDI has essentially no net impact on

employment at the national level, it may have some effect on the regional distribution of that employment.“

Nur eine genaue Betrachtung des jeweiligen Einzelfalles unter Berücksichtigung der spezifischen Gegebenheiten, Motive, Ursachen und Formen der Direktinvestitionen kann deren Effekte auf den Arbeitsmarkt erhellen, und nur so läßt sich letztlich die Frage annähernd beantworten, ob und in welchem Umfang Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen im Ausland Arbeitsplätze im Inland sichern, zusätzlich schaffen oder eben vernichten.

Literatur

- Bailey, P. J. (1979), Employment Effects of Multinational Enterprises: A Survey of Relevant Studies Relating to the Federal Republic of Germany, Working Paper No. 2, International Labour Office, Genf.
- Bellack, C. (1993), Effekte aktiver Direktinvestitionen im Ursprungsland, Frankfurt a. M.
- Bental, B. (1985), Is Capital Mobility Always Desirable? A Welfare Analysis of Portfolio Autarky in a Growing Economy, *International Economic Review*, Vol. 26, No. 1, Feb., S. 203-212.
- Berry, R. und Soligo, R. (1969), Some Welfare Aspects of International Migration, *Journal of Political Economy* 77, S. 778-794.
- Blomström, M. und Kokko, A. (1996), Multinational Corporations and Spillovers, Stockholm School of Economics, Working Paper Series in Economics and Finance, Nr. 99, Feb, S. 1-49.
- Broll, U. (1990), Direktinvestitionen und Multinationale Unternehmen, Frankfurt a. M.
- Broll, U. und Gilroy, B. M. (1992), Außenwirtschaftstheorie: Einführung und Neuere Ansätze, 2. Auflage, München/Wien.
- Burgess, D. F. (1978), On the Distribution Effects of Direct Foreign Investment, *International Economic Review*, Vol. 19 (3), Oktober, S. 647-664.
- Caves, R. E. (1960), Trade and Economic Structure, Cambridge, Mass.
- Daniels, J. D. und Radebaugh, L. H. (1998), International Business: Environments and Operations, New York.
- Das, S. P. (1981), Effects of Foreign Direct Investment in the Presence of Unemployment, *Journal of International Economics* 11, S. 249-257.
- Deitmars, J. (1982), Auslandsinvestitionen und inländische Beschäftigung, Probleme der Ermittlung heimischer Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen, Europäische Hochschulschriften, Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft, Bd. 353, Frankfurt a. M./Bern.
- Deutscher Industrie- und Handelstag (1996a) (Hrsg.), Produktionsverlagerung als Element der Auslandsinvestitionen: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung im Herbst 1996, Deutscher Industrie- und Handelstag, Abteilung Volkswirtschaft, Bonn.
- Deutscher Industrie- und Handelstag (1996b) (Hrsg.), DIHT-Umfrage zum Auslandsengagement der Unternehmen, S. 1-4.
- Die Welt, 1.11.1995, Streit um „exportierte Arbeitsplätze“: Industrie errechnet 300.000 vorlorene Jobs seit 1990 – DGB erhebt Vorwurf der Manipulation, Die Welt Online Archive, S. 1-2.
- Die Welt, 23.10.1996, Ausland zieht Kapital ab, Die Welt Online Archive, S. 1.
- Dirks, G. und Holbach, A. J. (1996), Direktinvestitionen weltweit auf Rekordhöhe: Sind Arbeitsplätze in Deutschland bedroht, gewinnt die Dritte Welt?, Ifo-Schnelldienst, Heft 30, S. 24-31.
- Donges, J. B. und Juhl, P. (1979), Deutsche Privatinvestitionen im Ausland: Export von Arbeitsplätzen?, Konjunkturpolitik, Heft 4, S. 203-224.
- Dunning, J. H. (1995), Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism, *Journal of International Business Studies*, Vol. 26 (3), S.461-491.
- Dunning, J. H. (1998), Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor, *Journal of International Business Studies* (Symposium Multinational Enterprise and Economic Analysis), Vol. 29 (1), S. 45-66.
- European Centre for Study and Information on Multinational Corporations (ECSIM), (1981), (Hrsg.), The International Division of Labour and Multinational Corporations, Westmead.
- Freeman, C., Clark, J. und Soete, L. (1982), Unemployment and Technical Innovation, Greenwood.
- Fröbel, F., Heinrichs, J. und Kreye, O. (1977), Die neue internationale Arbeitsteilung: Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek.
- Gilroy, B. M. und Broll, U. (1987), West Germany: Expanding Where the Markets Are, *Multinational Business*, Vol. 7, S. 1-11.
- Gilroy, B. M. (1989), Intra-Firm Trade, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 3, S. 325-343.
- Gilroy, B. M. (1992), Firmeninterner Handel, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Heft 9, Sept., S. 467-471.
- Gilroy, B. M. (1993), Networking in Multinational Enterprises: The Importance of Strategic Alliances, Columbia.
- Grubel, H. G. und Scott, A. D. (1966), The International Flow of Human Capital, *American Economic Review* 56, S. 268-274.
- Helpman, E. und P. R. Krugman (1985), Market Structure and Foreign Trade, Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy, Cambridge, MA.
- Henneberger, F. und Graf, S. (1997), Direktinvestitionen und Arbeitsplatzeffekte: Einige empirische Befunde für Deutschland, *Wirtschaftspolitische Blätter*, Jg. 44, Nr. 3-4, S. 229-244.
- Henneberger, F., Vocke, M. und Ziegler, A. (1998), Direktinvestitionen im Ausland und Beschäftigung im Inland: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung von Un-

- ternehmen der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, Aussenwirtschaft, Heft I, S. 81-111.
- Heß, M. (1994), Internationalisierung, Flexible Produktion und Standortentscheidung – Zur Diskussion Der Angelsächsischen Industriegeographie, Dez., S. 1-12.
- Holthus, M., Jungnickel, R. Koopmann, G., Matthies, K. und Sutter, R. (1974) (Hrsg.), Die Deutschen Multinationalen Unternehmen: Die Internationalisierungsprozeß der deutschen Industrie, Frankfurt a. M.
- Horstmann, I. und Markusen, J. (1989), Firm Specific Assets and the Gains from Direct Foreign Investment, *Economica*, Feb., S. 41-48.
- Hummel, M. (1996), Stärken und Schwächen Deutschlands im internationalen Wettbewerb um Einkommen, Ifo-Schnelldienst, Heft 3, S.3-18.
- Institut der deutschen Wirtschaft Köln (1998) (Hrsg.), Deutschland im globalen Wettbewerb, Köln.
- Johnson, H. G. (1967), Some Economic Aspects of the Brain Drain, *Pakistani Development Review* 7, S. 379-411.
- Juhl, P. (1978), Inefficiencies in International Capital Allocation – Unemployment, Capital Shortage and Direct Investment: A Case Study of West German Investment Abroad, in: Giersch, H. (Hrsg.), Capital Shortage and Unemployment in the World Economy. A Symposium, Tübingen, S. 299-328.
- Juhl, P. (1979), Vernichten Auslandsinvestitionen heimische Arbeitsplätze?, Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 61, März.
- Juhl, P. (1980), Heimische Beschäftigungseffekte deutscher Direktinvestitionen im Ausland, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Heft 5, Mai, S. 206-211
- Juhl, P. (1984), Ergebnisse neuer Untersuchungen der heimischen Beschäftigungseffekte von Auslandsinvestitionen, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 120, Heft 2, S. 376-384.
- Jungnickel, R. (1993), Neue Trends der internationalen Direktinvestitionen, *Wirtschaftsdienst*, VI, S. 317-324.
- Kapstein, E. B. (1996), Workers and the World Economy, *Foreign Affairs*, Vol. 75 (3), Mai/Juni, S. 16-37.
- Kemp, M. C. (1964), *The Pure Theory of International Trade*, Englewood Cliffs.
- Kirchgässner, G. (1998), Globalisierung: Herausforderung für das 21. Jahrhundert, *Aussenwirtschaft*, Heft I, S. 29-50.
- Kisker, K.-P. et al. (1982), Multinationale Konzerne: Ihr Einfluß auf die Lage der Beschäftigten. Dokumentiert am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland und unter besonderer Berücksichtigung gewerkschaftlicher Probleme. Schriftenreihe der Otto Brenner Stiftung, Bd. 25, Köln.
- Klodt, H. (1997), Die Rolle multinationaler Unternehmen im internationalen Standortwettbewerb, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Heft 9, Sept., S. 443-448.
- Kojima, K. (1975), International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements, *Hitotsubashi Journal of Economics*, Juni, S. 1-12.
- Krugman, P. R., Graham und Edward, M. (1995), Foreign Direct Investment in the United States, 3ed., Institute for International Economics, Washington, D. C.
- Krugman, P. R. (1998), But For, And So What: Thought Experiments On Trade And Factor Prices, Nov., S. 1-7.

- Lawrence, R. und Slaughter, M. J. (1993), International trade and American wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?, *Brooking Papers: Microeconomics* 2, S. 161-226.
- Lee, E. (1996), Globalization and Employment: Is Anxiety Justified?, *International Labor Review*, Vol 135 (5), S. 485-497.
- MacDougall, D. (1960), The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach, in: *The Economic Record*, März, Wiederabgedruckt in: *Bulletin of the Oxford University of Statistics*, Vol. 22 (3)/1960 und in: MacDougall, D. (1975), *Studies in Political Economy*, Vol. II: International Trade and Domestic Policy, London, S. 109-133.
- Massey, D. und Meegan, R. (1982), *The Anatomy of Job Loss*, London.
- Nunnenkamp, P. (1995), Verschärfte Weltmarktkonkurrenz, Lohndruck und begrenzte wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Die Textil- und Bekleidungsindustrie im Zeitalter der Globalisierung, *Aussenwirtschaft*, Heft IV, S. 545-569.
- Olle, W. (1983), Strukturveränderungen der internationalen Direktinvestitionen und inländischer Arbeitsmarkt. Empirisch-quantitative Probleme einer makroökonomischen Relevanzanalyse der deutschen Direktinvestitionen im Ausland, Beiträge zur Sozialökonomik der Arbeit, Bd. 6, München.
- Olle, W. (1984a), Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern – empirische Trends zu Beginn der 80er Jahre, *Aussenwirtschaft*, Heft III, S. 241-260.
- Olle, W. (1984b), „German Multinationals“ – Internationalisierungsschub durch externes Unternehmenswachstum, *Wirtschaft und Gesellschaft: Wirtschaftspolitische Zeitschrift der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien*, S. 45-60.
- Olle, W. (1985), Der Umfang der Internationalisierung deutscher Unternehmen, in: Mettler, P. H. (Hrsg.), *Multinationale Konzerne in der Bundesrepublik Deutschland*, (Arnoldshainer Schriften zur interdisziplinären Ökonomie Bd. 9), Frankfurt a. M.
- Pinzler, P. und Horn, M. (1997), Ausländer gesucht: Nur mit neuen Betrieben in der Ferne können Unternehmen auch zu Hause bestehen (Im Zeichen von Globalisierung und Beschäftigungskrise: Die ZEIT-Rangliste der führenden 100 größten industriellen Arbeitgeber), *Die Zeit*, Nr. 14, 15. August, S. 20.
- Radke, V. (1992), Entwicklung oder Abhängigkeit? Ökonomische Effekte ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Reihe „Wirtschaftswissenschaft“, Bd. 25, Frankfurt a. M.
- Rodrik, D. (1998), Globalisation, Social Conflict and Economic Growth, *The World Economy*, Vol. 21 (2), März, S. 143-158.
- Ruffin, R. J. (1984), International Factor Movements, in: Jones, R. W. und Kenen, P. B. (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Vol. I, Kap. 5, S. 237-288.
- Schoenberger, E. (1988), Multinational Corporations and the New International Division of Labor: A Critical Appraisal, *International Regional Science Review*, Vol. 11 (2), S. 105- 119.
- Schmitz, A. und Helmberger, P. (1970), Factor Mobility and Internationale Trade: The Case of Complementarity, *American Economic Review*, Vol. 60, S. 761-65.
- Sherman, H. C. (1996), Globalisierung: Transnationale Unternehmen auf dem Vormarsch, Ifo-Schnelldienst, Heft 23, S. 3-13.

- Siebert, H. (1997), Die Weltwirtschaft im Umbruch: Müssen die Realeinkommen der Arbeitnehmer sinken?, Aussenwirtschaft, Heft III, S. 349.
- The Economist, 20.9.1997, Ballad of the global worker, S. 42-48.
- United Nations (1993) (Hrsg.), World Investment Report, New York.
- UNCTAD (1994) (Hrsg.), Employment Lags Behind Investment, in: Transnationals, Vol. 6, Oktober-Dezember, S. 1-4.
- UNCTAD (1998) (Hrsg.), Income Distribution, Capital Accumulation, and Growth, Challenge, Vol. 41 (2), März-April, S. 61-80.
- Wagner, J. (1993), Export, Direktinvestition oder Lizenzvergabe?, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Heft 9, Sept., S. 451-458.
- Wheeler, D. und Mody, A. (1992), International investment location decisions: The case of U.S. firms, Journal of International Economics 33, S. 57-76.
- Wilhelm, M. (1996), Neben dem Außenhandel haben die Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie an Bedeutung gewonnen, IFO-Schnelldienst 7-8, S. 26-38.
- World Bank (1995), Workers in an Integrating World, World Development Report, Oxford.
- Wood, A. (1994), North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Futures in a Skill-driven World, New York.
- Wortmann, M. (1997), Direktinvestitionen, Arbeitsplatzexporte und die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland, Feb., FES-Analyse, Friedrich Ebert Stiftung, Bonn, S. 1-13.
- Zentralverband Elektrotechnik- und Elektroindustrie e.V. (1996) (Hrsg.), Globalisierung der deutschen Elektroindustrie – Beschäftigungseffekte im In- und Ausland (Fakten, Analysen, Prognosen), Frankfurt a. M.